

Los secretos de un 'business angel'

Existen 1.500 empresarios capaces de invertir 427 millones de euros

S. L. L.

"Quiero aplicar mi experiencia en ayudar a otros emprendedores trabajando como *business angel*". Es la declaración de intenciones del empresario Aurelio López-Barajas, uno de los 1.500 *business angels* que existen en España integrados en 46 redes. La capacidad de inversión de estos ángeles es de unos 427 millones de euros, según la Red Española de Business Angels (Esban). Aurelio ha puesto sus ojos en *marketing*, publicidad y nuevas tecnologías, y ha invertido en OHkeo y Feedo.

Los *business angels* "son emprendedores de éxito que invierten en fases tempranas de un negocio con grandes perspectivas", señala Pedro Trucharte, director de la Red Madrileña Business Angels Network (BAN madri+d).

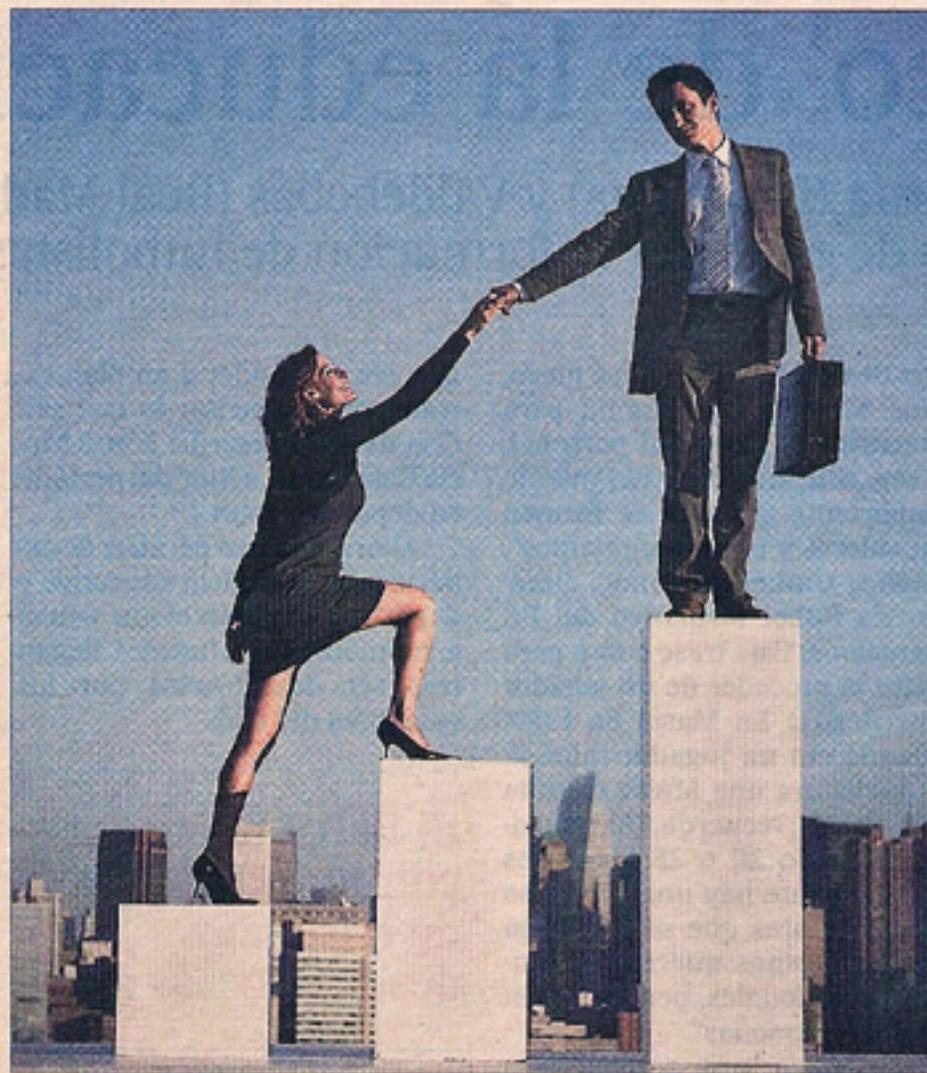
Empresas como The Body

Shop, Amazon, Skype, Starbucks o Google contaron en sus inicios con el apoyo de uno, según Joan Roure, presidente de la Asociación Española de Business Angels Networks (Aeban).

El término nace en Silicon Valley (EE UU). En los años treinta, el decano del departamento de ingeniería de la Universidad de Stanford, Frederick Terman, dejó 500 dólares a dos de sus licenciados, Hill Hewlett y Fred Packard, que fundaron Hewlett & Packard.

En España comenzaron hace apenas una década. Las tecnologías de la información y la comunicación e Internet suponen más del 50% de sus inversiones.

Algunos son empresarios en activo y otros directivos retirados que siguen en la brecha, señala Nuria Fernández, de Uniban, primera red impulsada por una universidad pública, la de Santiago.



Los ángeles buscan el retorno de su inversión a medio plazo. / R. CH.

La mayoría arriesga su dinero a cambio de una participación en una o varias empresas —no más del 25% de su patrimonio—, pero al tiempo se convierte en el mentor del emprendedor.

Los ángeles buscan el retorno de su inversión a medio plazo, a seis u ocho años vista. "Existen

altas rentabilidades a cambio del alto riesgo que tienen estas inversiones", señalan en Esade Ban, red de inversores privados. El capital medio arriesgado es de 250.000 euros, según Aeban. No siempre. La inversión media de López-Barajas es de 50.000 euros.

"La mayor parte de los em-

prendedores tiene problemas de financiación", señala Javier Martín. Él negocia para realizar sus dos primeras inversiones como *business angel* en biotecnología (para descubrir antitumorales) y en nuevas tecnologías.

Luis Flores, fundador de Open-Sistema y Business Angel, pone el límite en 100.000 euros. "Lo relacionado con Internet y las tecnologías me parece apasionante".

Todos coinciden en que impulsar el fenómeno emprendedor es uno de los motores clave del crecimiento económico de un país. "Te-

Estos inversores en negocios incipientes arriesgan hasta el 25% de su patrimonio

nemos poca cultura de emprender y, sobre todo, mucho miedo al fracaso", apunta Martín Carazo, *business angel* que ha realizado inversiones en GoodDeal y en FDI Internet & Mobile.

En España, los incentivos fiscales son poco atractivos. Los ángeles han invertido 38 millones de euros en 168 operaciones y han creado 434 puestos de trabajo entre 2007 y 2009, según Esban.

La coyuntura económica ha hecho que "exista más dinero disponible para estas inversiones privadas", señala Luisa Alemany, profesora de Esade. ■